伏特加在美国最新预测中跑赢所有主要烈酒品类

SipSource预计伏特加到2027年仍将继续萎缩，但降幅将小于白兰地、干邑、朗姆酒和爱尔兰威士忌。

2026年7月31日星期五



伏特加销量仍在下滑，但新的行业预测显示，与美国及海外大多数主要烈酒细分品类相比，该品类如今处于更有利的位置。

这一变化尤为引人注目，因为伏特加仍是美国按销量计算最大的烈酒品类，占蒸馏酒总销量约31%，但过去几年一直承压。IWSR于2026年4月发布的2025年初步数据显示，全球伏特加销量下降3%，价值下降1%。在自2022年以来疲弱态势已十分明显的美国市场，国内最大伏特加品牌 Tito’s Handmade Vodka 在2024年录得其有记录以来首次销量下滑，下降1.5%，至1200万箱。

表面上看，这是一则收缩的故事。但 Wine & Spirits Wholesalers of America 的 SipSource 平台

在7月发布的最新预测，对市场给出了不同解读。在 SipSource 跟踪的七大烈酒品类中，伏特加是唯一预计在2026年剩余时间及2027年期间表现将优于整体烈酒市场的品类。根据该展望，伏特加品类仍预计为负增长，但其降幅将小于白兰地、干邑、朗姆酒和爱尔兰威士忌。

这一对比对生产商、分销商和零售商都很重要，因为它表明伏特加不再只是整体下行的一部分。相反，在疲弱的烈酒环境中，它似乎正在进入相对复苏阶段。分析人士表示，这一区别对决定将营销预算投向何处、如何管理库存以及哪些价格带最有可能保持稳定的企业而言都很关键。

Refine Drinks援引 IWSR 和 SipSource 数据给出的最新数字显示，伏特加近期表现不能只用一个头条数字来理解。尽管2025年全球销量降幅快于价值降幅，但两者之间的差距表明，定价和产品结构仍具有一定韧性。销量下降3%而价值仅下降1%，意味着即便总销售走弱，单位平均价值仍大约提升了2%。

这一模式表明，仍留在该品类中的消费者可能是在伏特加内部转换，而不是完全离开该品类。这也反映出不同品牌和渠道之间表现不均。业内观察人士越来越多地指出，溢价化已不再能在整个烈酒行业中以统一方式发挥作用。在伏特加领域，一些高价标签的表现优于低端产品，而在其他情况下，成熟的主流品牌则受益于消费者对熟悉感和性价比的追求。

美国市场仍是这一故事的核心，因为伏特加在当地的规模举足轻重。没有其他烈酒品类能与其总销量份额相匹配。即便伏特加需求出现小幅变化，也会影响全美批发商、连锁零售商、酒吧和餐厅。对于餐饮渠道经营者而言，伏特加仍是鸡尾酒中用途最广的基酒之一，从马提尼和莫斯科骡子，到浓缩咖啡马提尼和简单的长饮都适用。过去几年，消费者兴趣转向龙舌兰酒、即饮饮品和以龙舌兰为基础的鸡尾酒，但这种广泛适用性帮助伏特加保住了在酒单上的位置。

不过，伏特加当前的位置反映的是一次重置，而不是重回增长。随着年轻饮酒者探索那些在产地、生产方式或风味特征上具有更强身份标识的其他烈酒，该品类已失去部分动能。伏特加长期以来作为中性烈酒的吸引力，使其易于调配且广受欢迎，但这种中性特质也让一些品牌在由故事叙述和高端定位主导的拥挤市场中更难脱颖而出。

Tito’s 的下滑凸显了这种压力。多年来，得益于其本土属性、广泛分销以及在零售和餐饮渠道的强势存在，Tito’s 一直是美国烈酒市场表现最强劲的品牌之一。其2024年1.5%的跌幅按历史标准看并不大，但意义重大，因为这标志着该品牌首次出现销量下滑。对许多业内人士来说，这一结果证实，即便是领先的伏特加品牌，也不再能免受需求疲软的影响。

自那以后，变化并不是伏特加重新恢复扩张，而是竞争品类下滑得更为明显。干邑受到奢侈消费放缓和出口需求疲软的压力。朗姆酒在高端化增长不均衡的情况下举步维艰。爱尔兰威士忌在经历多年快速扩张后降温。白兰地也持续承压。在这样的背景下，伏特加的前景如今看起来相对稳定。

这种相对稳定性可能会影响2026年下半年及明年的酒类商店货架策略和大型连锁渠道的促销规划。如果批发商认为伏特加比其他仍在录得更大跌幅的品类波动更小，他们可能会优先选择周转稳定的核心品牌，而不是去追逐其他更高风险的增长。供应商也可能更依赖产品线延伸、风味创新或包装调整，以在不依靠大幅折扣的情况下守住份额。

对于酒吧和餐厅而言，即便整体烈酒需求依然疲软，伏特加的韧性也可能支持其继续保留在菜单上。经营者通常偏好消费者认知度高、且可灵活用于多种鸡尾酒的产品。在可支配消费走弱的时期，这些特征往往比新奇性更重要。一款能适用于不同价位和饮用场景的烈酒，有助于场所控制成本，同时保持菜单的亲和度。

最新数据带来的更广泛启示是，伏特加已不再只是一个下滑品类的最佳描述。它确实在下降，但速度低于市场其他大部分品类，这使其在商业上以另一种方式重新变得重要。该品类的规模意味着，任何相对于同类的改善都会在整个酒精饮料行业产生分量。

Refine Drinks表示，正是这种位置变化让伏特加如今显得格外重要：在近期烈酒疲软中受冲击最重的品类之一，如今它正成为2026年剩余时间及2027年主要蒸馏酒品类中相对前景最好的细分市场。SipSource在其开放访问版本中并未提供完整的百分比预测，但仅凭排名变化，就已标志着市场情绪出现显著转向——对于一种长期被视为成熟且承压的烈酒而言，这一点尤为明显。

对于伏特加生产商来说，这并不意味着可以放松警惕。整体市场仍处于负增长，消费者支出依然谨慎，而且各个价格带内的竞争都十分激烈。但与一年前相比，伏特加如今看起来不再像落后者，而更像是在动荡烈酒市场中的一种防御性位置。